**ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | Консалтинговая компания, в сфере политики Politics & Technologies. |
| Команда стартап-проекта | 1. Батарчукова А.С. 2. Бровкина Д.А. 3. Бут П.А. 4. Варламова В.А. 5. Звягинцева К.А. 6. Иванова П.Д. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | [https://pt.2035.university/project/konsaltingovaa-kompania-v-sfere-politiki-politics-technologies/invite/b5708856-c5b6-480b-ac0c-d32afb1172e3](https://vk.com/away.php?utf=1&to=https%3A%2F%2Fpt.2035.university%2Fproject%2Fkonsaltingovaa-kompania-v-sfere-politiki-politics-technologies%2Finvite%2Fb5708856-c5b6-480b-ac0c-d32afb1172e3) |
| Направление | HealthNet, EduNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Politics & Technologies (P&T)- это команда с опытными экспертами, которые помогут вам стать депутатом любого уровня! Юристы помогут вам со всеми документами, политтехнологи разработают политическую стратегию, а PR и SMM менеджеры не только возьмутся за ваши социальные сети, но и разработают план для вашего продвижения! Мы изучаем все факторы современной реальности и ваши предпочтения для разработки и реализации плана подходящего именно Вам, а наши юристы оформляют все нужные документы согласно действующему законодательству и поправкам, которые сами кандидаты часто упускают при подаче всех необходимых бумаг. С нами борьба на выборах для вас станет легкой, ведь весь этот путь Вы пройдете с целой командой профессионалов и лучших экспертов! |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Главная проблема, которую решает наш проект - это отсутствие компаний оказывающих качественные услуги в политической сфере. Ведение политического и (или) государственного деятеля от начала и до конца электорального избирательного цикла. Эта проблема возникла из-за других консалтинговых компаний, в которых отсутствует компетенция политико-юридической сфере, отсутствие опыта работы в этой сфере, а также слабая организация. Второй причиной стали знания, то есть слабая осведомленность о процедуре выборов, отсутствие специализированного образования(политического, юридического), устаревшие знания, и низкая мотивация к обучению в этой сфере, чтобы решить данную проблему . Далее методы работы консалтинговых компаний, то есть, использование устаревших подходов в продвижении услуги и отсутствие методологической базы. Также из-за ситуации в стране- подданнический тип гражданской активности, неразвитость рынка такого сегмента и политический абсентеизм. После распадается СССР, прошел недостаточно большой период времени, чтобы отойти от устоев коммунистической системы и переключиться на демократический путь развития, с его системой ценности. В России консалтинговая деятельность в политической системе активно и устойчиво развивается, однако еще не в полной мере удовлетворяет спрос в условиях динамично развивающегося мира. Политический консалтинг включает в себя широкий спектр мероприятий: от стратегического планирования политической карьеры до коррекции личного имиджа, стиля ролевого поведения и внешнего облика политика, что и является основной задачей, которую будет решать наш проект. |
| Технологические риски | •Риск удорожания электронных компонентов  •Угроза внутри- и внешнеполитического кризиса  •Изменение законодательной базы в отношении платных услуг  •Неспособность выплаты по кредиту |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками будут выступать:   * Студенты и предприниматели, в г. Москве, в возрасте от 22 до 28 лет, у которых образование юридическое и (или) политологическое; * Государственные и политические деятели, которые только начинают свой путь в политической сфере, а также те, кто уже давно в ней. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Сотрудничество с инвесторами и местными выборными органами власти. Взаимодействие с приглашенными спикерами и экспертами , которые принимают участие в развитии и пользовании нашими услугами.  По типу клиентов: Business to Customer, который специализируется на продажах для физических лиц.  По способу получения прибыли: мы рассматриваем для себя несколько актуальных типов бизнес-моделей, таких как Freemium,  а когда наша компания увеличится в своем объеме, по продажам и территории распространения, то мы планируем перейти к модели Long Tail, но на начальном этапе будем руководствоваться – Краудфандингом и pay-per-use. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта это в первую очередь услуги по исследованию и прогнозированию рынка, подготовка к процедуре регистрации и выдвижению кандидата на выборы, а также помощь в комплексе средств, направленных на формирование адекватного имиджа кандидата перед потенциальными избирателями, с целью вывода кандидата на широкие слои электората и увеличение числа сторонников для победы на выборах.  У нашего проекта два направления реализации, первый – это онлайн технологии, т.е. мы планируем запустить свой сайт, на котором будет рассказано массам о том, чем конкретно занимается компания и какие услуги она предоставляет, с тремя пакетами услуг (**базовый** – консультация, о том насколько целесообразно использование наших сервисов и первичная оценка “ведение” выборов от самого первого этапа, до завершение электорального цикла; **стандарт –** подготовка пакета документов, ведение кандидата к желаемой цели, срок исполнения от 6 до 3 мес.; **премиум** – консультирование и составление индивидуального плана продвижения в политической сфере, подготовка необходимых документов к процедуре выборов, помощь в оформлении протокола выдвижения на пост, создание “правильного” имиджа в глазах общественности и много другое), второе направление – это офлайн знакомство с кандидатом и помощь во всех аспектах связанных с выборными процессами. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 747000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счёт средств, вырученных за продажу наших услуг. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | **TAM:** 15 тыс. студентов + 9 тыс. выпускников по направлению подготовки «Политология» и «Юриспруденция» + 19,7 тыс. политиков **В МОСКВЕ.**  Тогда 44,7 тыс. это количество клиентов в **ТАМ**. Допустим подписка на стандартный пакет услуг будет стоить 50 тысяч, тогда **ТАМ** составит 26,820 млрд рублей в год  **SAM:** предположим, что только 70% потенциальных заказчиков готовы купить наш продукт = 30,59 тысяч.  50% студентов = 12 тыс. человек  90% политиков = 17,73 тыс. человек  Тогда 61,52 тыс. это количество клиентов в **SAM**, а он составит 361 млрд рублей в год.  **SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 6,152 тыс человек. Тогда **SOM** составит 3,6 млрд рублей в год. |

| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | --- | --- | --- | | 1. Проработка идеи | 14 д. | 0 | | 1. Маркетинговые исследования | 21 д. | 13500 | | 1. Создание ООО | 21 д. | 10000 | | 1. Создание сайта | 30 д. | 100000 | | 1. Этап реализации | 42 д. | 623500 |   Итого: 747 000 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  | Участники |  | | | --- | --- | --- | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Батарчукова А.С. 2. Бровкина Д.А. 3. Бут П.А. 4. Варламова В.А. 5. Звягинцева К.А. 6. Иванова П.Д. | 1667  1667  1667  1667  1667  1667 | 16,67  16,67  16,67  16,67  16,67  16,67 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Батарчукова А.С. | Генератор идей | тел.: +7 (916) 708-78-93  почта: batarciucavaa2004@gmail.com | Составление: SMART-цели, Конкурентный анализ и Lean Canvas. | Среднее общее образование. |
| Бровкина Д.А. | Руководитель | тел.: +7 (999) 785-67-67  почта: dory.brovkin@bk.ru | Составление: идеального образа продукта, публикация и анализ анкеты, распределение обязанностей внутри команды. | Среднее общее образование, опыт работы – 1,5 года. |
| Бут П.А. | Генератор идей | тел.: +7 (901) 031-33-99  почта: pela17g50@gmail.com | Составление: структурной декомпозиции проекта, оформление презентации. | Среднее общее образование. |
| Варламова В.А. | Опора команды | тел.: +7 (924) 167-44-66  почта: v.v.a03@mail.ru | Составление: бюджета и рисков проекта, разработка структуры организации. | Среднее общее образование. |
| Звягинцева К.А. | Критик | тел.: +7 (985) 576-29-79  почта: zka.2003@mail.ru | Составление: анкеты и перспектив развития. | Среднее общее образование. |
| Иванова П.Д. | Коммуникатор | тел.: +7 (910) 470-90-70  почта:ivanovapoli2003@yandex.ru | Составление: календарного плана и Диаграммы Исикавы. | Среднее общее образование. |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-2)